

## Come cambia l'informazione scientifica sui farmaci

**Gianluca Bruttomesso**

*L'outsourcing in campo farmaceutico sta crescendo soprattutto perché il nuovo ruolo degli Isf è diventato quello di partner che affiancano l'industria nelle strategie di marketing e vendita. Una trasformazione che divide. L'industria farmaceutica la valuta in senso positivo, come "un salto di qualità". Ma dal mondo medico e dagli stessi Isf viene lanciato un grido d'allarme: il rischio è quello di esasperare il ruolo del marketing, peggiorando i già difficili rapporti fra Isf e medici*

Secondo uno studio condotto dalla rete di informatori scientifici del farmaco Innovex, società leader mondiale nell'offerta di servizi alle aziende farmaceutiche, oggi il 10 per cento della categoria dipende da società di servizi specializzate.

L'outsourcing in campo farmaceutico sta crescendo soprattutto perché il nuovo ruolo degli Isf è diventato quello di partner che affiancano l'industria nelle strategie di marketing e vendita. Il segnale più evidente di questo trend sta nella sempre maggiore presenza di informatori forniti da società terze nella forza vendita delle aziende farmaceutiche, passata dal 6 per cento del 2006 all'attuale 10 per cento. La tendenza, inoltre, va verso la promozione o la segnalazione di alcuni singoli medicinali o linee di prodotti.

In effetti l'attività degli Isf è stata molto ripensata, regolamentata e limitata negli ultimi due/tre anni da diversi interventi normativi (a livello sia nazionale, sia locale) e di autoregolamentazione da parte delle aziende produttrici e di chi le rappresenta dopo il testo Unico del Farmaco (decreto 219/06), le regolamentazioni regionali, il Codice Deontologico di Farmindustria.

Alcune Case farmaceutiche, di riflesso e a seguito di fusioni societarie, hanno significativamente ridotto il numero dei loro Isf.

Un dato comune nell'eterogeneità delle esperienze locali e nella fluidità degli avvenimenti va, ormai, colto: la politica del numero delle visite resta, ma non sostiene più da sola i risultati.

### Da informatori a venditori?

Questa trasformazione viene valutata in senso positivo, come "un salto di qualità", dalle società di outsourcing e dall'industria farmaceutica. In alcuni casi, il passaggio di informatori dall'azienda produttrice a quella di servizi è stato deciso dalle stesse imprese per evitare di escludere dal mondo del lavoro il personale in esubero. Per questo motivo tali iniziative sono ben viste anche dai sindacati.

Il rischio, però, almeno secondo l'Associazione italiana informatori scientifici del farmaco, è che venga sminuita la professionalità degli operatori: "Il problema di queste iniziative - commenta **Angelo Dazzi**, presidente nazionale Aiiisf - è che spesso e volentieri si propongono attività che possono risultare dequalificanti rispetto al lavoro che si svolgeva prima, con retribuzioni più basse. La possibilità dell'outsourcing, tramite il progetto Wellfarma, era stata istituita ufficialmente già dall'estate scorsa dal ministero della Salute, in accordo con i sindacati e con Farmindustria: si tratta di un istituto che ha proprio il compito di riqualificare e ricollocare gli informatori scientifici espulsi dal mondo del lavoro. Non mi sembra, tuttavia, che abbia riscontrato un grosso successo. Naturalmente - prosegue Dazzi - Farmindustria e sindacati ritengono giustamente che aprire una prospettiva commerciale possa aiutare a non disperdere risorse. In questo modo, però, si salvano i posti di lavoro, ma non la professionalità". Questa preoccupazione è condivisa

anche dai medici di famiglia. "Spiace - afferma **Massimo Bisconcin**, segretario nazionale Aimef - vedere professionalità molto buone ridotte a figure più legate all'orizzonte del marketing che alla sfera scientifica. Alcuni degli informatori che visitano noi medici presentano grandi numeri comunicativi e rischiano di non venire più adeguatamente valorizzati". E **Ovidio Brignoli**, vicepresidente Simg, aggiunge molto chiaramente: "Io non credo che sia questo il ruolo degli Isf".

### Il rapporto con la medicina generale

Da una indagine del 2008 condotta su un campione di 900 Mmg risultava che il 75.6% degli intervistati era insoddisfatto dell'informazione ricevuta dalle case farmaceutiche attraverso l'operato dei loro Isf. Sul fronte della medicina specialistica non si raccoglievano umori migliori. Gli specialisti, infatti, lamentavano una scarsa conoscenza da parte degli Isf della cura delle patologie a cui i farmaci si rivolgono (per esempio interazioni con altri medicinali; linee guida internazionali) e del contesto nel quale loro stessi operano: politiche di contenimento della spesa da parte delle Asl; realtà associative di cui i medici fanno parte; attività dei competitors. Intanto occorre chiedersi se gli informatori del farmaco che si presentano oggi dal Mmg sono ancora battitori liberi o se lavorano organizzati. Secondo Brignoli, almeno per quanto riguarda la medicina generale, la situazione oggi è ancora uguale a prima. Tuttavia anche i medici di famiglia, come registra infatti Bisconcin,

hanno notato la tendenza all'aumento dell'*outsourcing*. Come cambierà dunque il rapporto col Mmg se questo trend continuerà? Se, infatti, fra informatori e medici l'intesa non è mai stata ottimale, secondo i camici bianchi interpellati, ma anche per l'associazione degli Isf, con l'incremento del ruolo e dei numeri delle società di servizi, essa rischia di peggiorare. Massimo Bisconcin afferma infatti che nella sua esperienza personale gli informatori rappresentano fondamentalmente dei "reminder". "Gli Isf non hanno mai svolto un lavoro neutro - spiega in proposito Brignoli - perché nel momento in cui mi viene descritto un farmaco, vengo anche sollecitato a prescriverlo. La legge non ha mai chiarito questa contraddizione, ma addirittura adesso sembra che l'informatore scientifico debba diventare una sorta di organizzatore di promozioni di vendita. E le società di intermediazione non fanno altro che peggiorare i già difficili rapporti fra Isf e medico. Già gli informatori avevano un ruolo a metà strada fra il commerciale e lo scientifico oggi, con queste società, si rischia di esasperare il ruolo del marketing". Angelo Dazzi di fatto concorda con le opinioni delle associazioni dei medici: "Per legge gli informatori dovreb-

bero dipendere da una direzione scientifica, non di vendite o marketing. I sindacati e l'industria pensano di ridefinire questa figura secondo un ruolo più commerciale, ma non siamo d'accordo. L'Isf non dovrebbe avere a che fare con le vendite, anche perché, se dovesse percepire delle percentuali sui farmaci prescritti, potrebbero crearsi situazioni al limite della legalità. Se vogliamo mantenere una certa trasparenza, dobbiamo impedire tutto questo".

### ■ Spostamento sugli specialisti

Secondo Dazzi la ricollocazione degli informatori in società di servizi nasce anche dalla constatazione che l'interesse dell'industria farmaceutica verso il medico di famiglia è in costante declino: "Purtroppo - afferma - il Mmg diventa sempre meno decisore di prescrizioni e perciò usa farmaci già noti o ne trascrive altri su iniziativa di specialisti". Ecco quindi che l'informazione scientifica non solo tende ad essere affidata a società di servizi, ma va a rivolgersi maggiormente agli specialisti ospedalieri, per la promozione di farmaci più tecnologici, con prezzi più elevati, e costi fissi (quelli degli Isf) ridotti.

"Oggi - aggiunge Sergio Bernabè,

membro del consiglio direttivo di Csermeg - diventa più appetibile o rilevante, dal punto di vista delle potenzialità di sviluppo e di affermazione di una linea, di un prodotto o di una molecola, la presenza all'interno di divisioni specialistiche. Le aziende, perciò, porteranno i loro uomini all'interno dei reparti, affidando all'*outsourcing* di società specializzate la presentazione o il *reminding* dell'esistenza di farmaci". Spiega così, Bernabè, questa situazione: "Il ruolo dell'informazione sui farmaci è ben descritto nell'analisi di Innovex, dove si dice che le *revenue* più importanti non sono dalla prescrizione di prodotti ormai calmierati da una serie di criteri regolatori anche dal punto di vista clinico, ma da farmaci di nuova generazione, prevalentemente - se non esclusivamente - di competenza di prescrizione del secondo o terzo livello, con il corteo di piani terapeutici. Sembra emergere chiaramente che la medicina generale non è più così interessante per le aziende, dal punto di vista economico, come possibilità e potenzialità di sviluppo del mercato, tanto da utilizzare uno strumento che consente pressioni a fisarmonica, ovvero l'*outsourcing* dell'informazione sul farmaco sul territorio".